

BAB IV

PAPARAN DATA DAN PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

4.1 Paparan Data Hasil Penelitian

4.1.1 Sejarah Bank BTN Syariah

PT. Bank Tabungan Negara pada rapat umum pemegang saham (RUPS) pada tanggal 16 januari 2004 telah menetapkan untuk membuka Unit Usaha Syariah (UUS).

BTN Syariah merupakan unit usaha syariah (UUS) dari bank BTN Persero Tbk yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah. BTN Syariah mulai beroperasi pada tanggal 14 februari 2005 memulai pembukaan kantor cabang syariah pertama di Jakarta, sampai dengan Desember 2009 telah dibuka 20 kantor cabang, 1 kantor cabang pembantu syariah, dengan 119 kantor layanan syariah.

Tujuan dari pendirian UUS Bank BTN Syariah adalah untuk memenuhi kebutuhan nasabah akan produk dan layanan perbankan sesuai dengan prinsip syariah dan memberi manfaat setara, seimbang dalam pemenuhan kepentingan nasabah dan Bank. Sebagai bagian dari bank BTN yang merupakan bank BUMN, BTN Syariah menjalankan fungsi intermediasi dengan menghimpun dana dari masyarakat melalui produk- produk Giro, tabungan, deposito, dan menyalurkan kembali ke sektor riil melalui berbagai produk KPR, Multiguna, Investasi dan modal kerja.

Sesuai dengan motonya: “maju dan sejahtera bersama” maka Bank BTN Syariah mengutamakan prinsip keadilan dan kesetaraan dalam penerapan bagi hasil antara nasabah dan bank.

Bank BTN Syariah merupakan strategi bisnis unit usaha (SBU) dari bank BTN yang menjalankan bisnis dengan prinsip syariah. Pembukaan SBU ini guna melayani tingginya minat masyarakat dalam memanfaatkan jasa keuangan syariah serta adanya fatwa MUI yang melarang adanya sistem bunga bank, serta melaksanakan hasil RUPS pada tahun 2004.

1. Visi dan Misi Bank Tabungan Negara Syariah

Visi Misi bank Tabungan Negara Syariah sejalan dengan visi misi bank BTN yang merupakan strategi bisnis unit dengan peran untuk meningkatkan pelayanan dan pangsa pasar sehingga bank BTN tumbuh dan berkembang dimasa yang akan datang. BTN Syariah juga sebagai pelengkap dari bisnis perbankan dimana secara konvensional tidak dapat terlayani.

Visi Bank BTN Syariah

Menjadi Strategic Business Unit BTN yang sehat dan terkemuka dalam jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama.

Misi Bank BTN Syariah

- a. Mendukung pencapaian sasaran laba usaha BTN

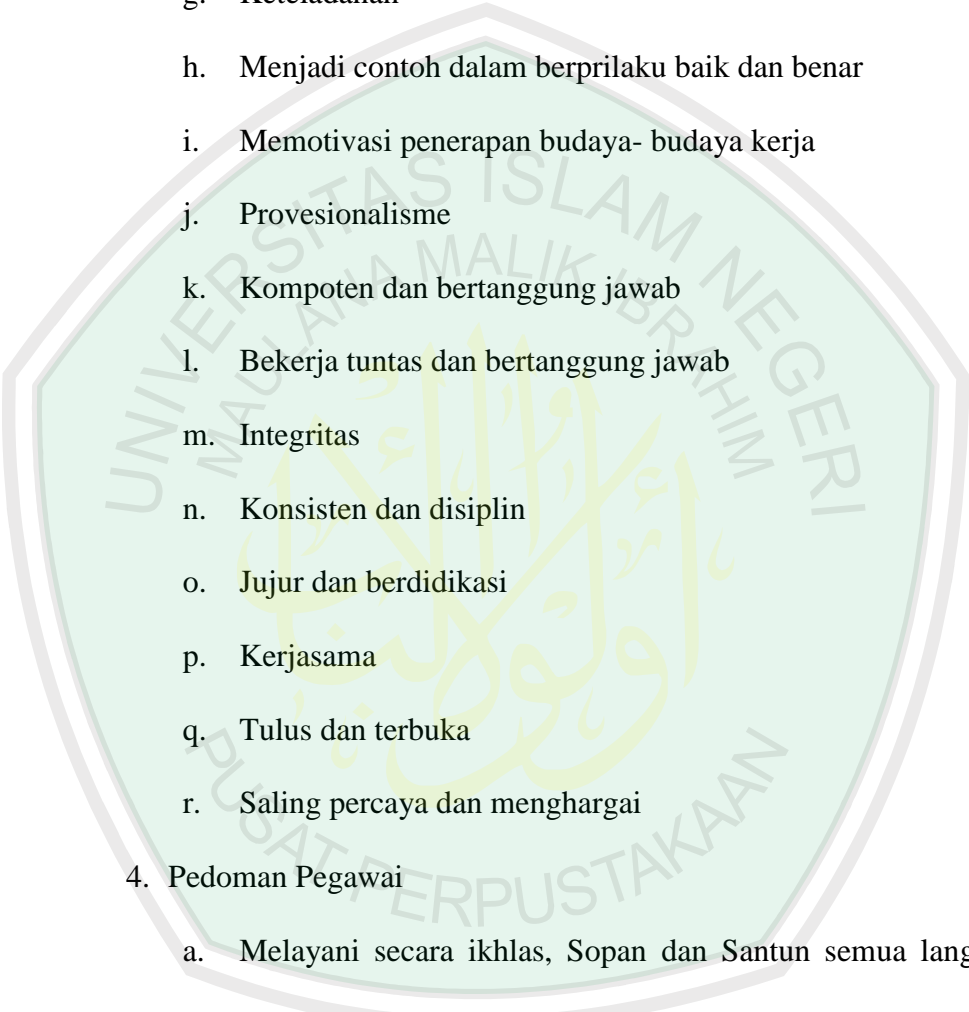
- b. Memberikan jasa keuangan syariah yang unggul dalam pembiayaan perumahan dalam produk serta jasa keuangan syariah terkait, sehingga dapat memberikan kepuasan bagi nasabah dan memperoleh pangsa pasar yang diharapkan.
- c. Melaksanakan manajemen perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah sehingga dapat meningkatkan ketahanan bank BTN dalam menghadapi perubahan lingkungan usaha serta meningkatkan stakeholder value.
- d. Memberikan keseimbangan dalam pemenuhan kepentingan segenap stake holders serta memberikan ketertarikan pada karyawan dan nasabah.

2. Budaya Organisasi

- a. Pola Prima
- b. Pelayanan Prima (Service Excellence)
- c. Inovasi (Innovation)
- d. Keteladanan (Role Model)
- e. Profesional (Professionalism)
- f. Integritas (Integrity)
- g. Kerjasama (Teamwork)

3. Nilai- Nilai Dasar Budaya dan 12 Prilaku Utama

- a. Pelayanan Prima
- b. Ramah Sopan dan Bersahabat
- c. Peduli Proaktif dan Cepat tanggap

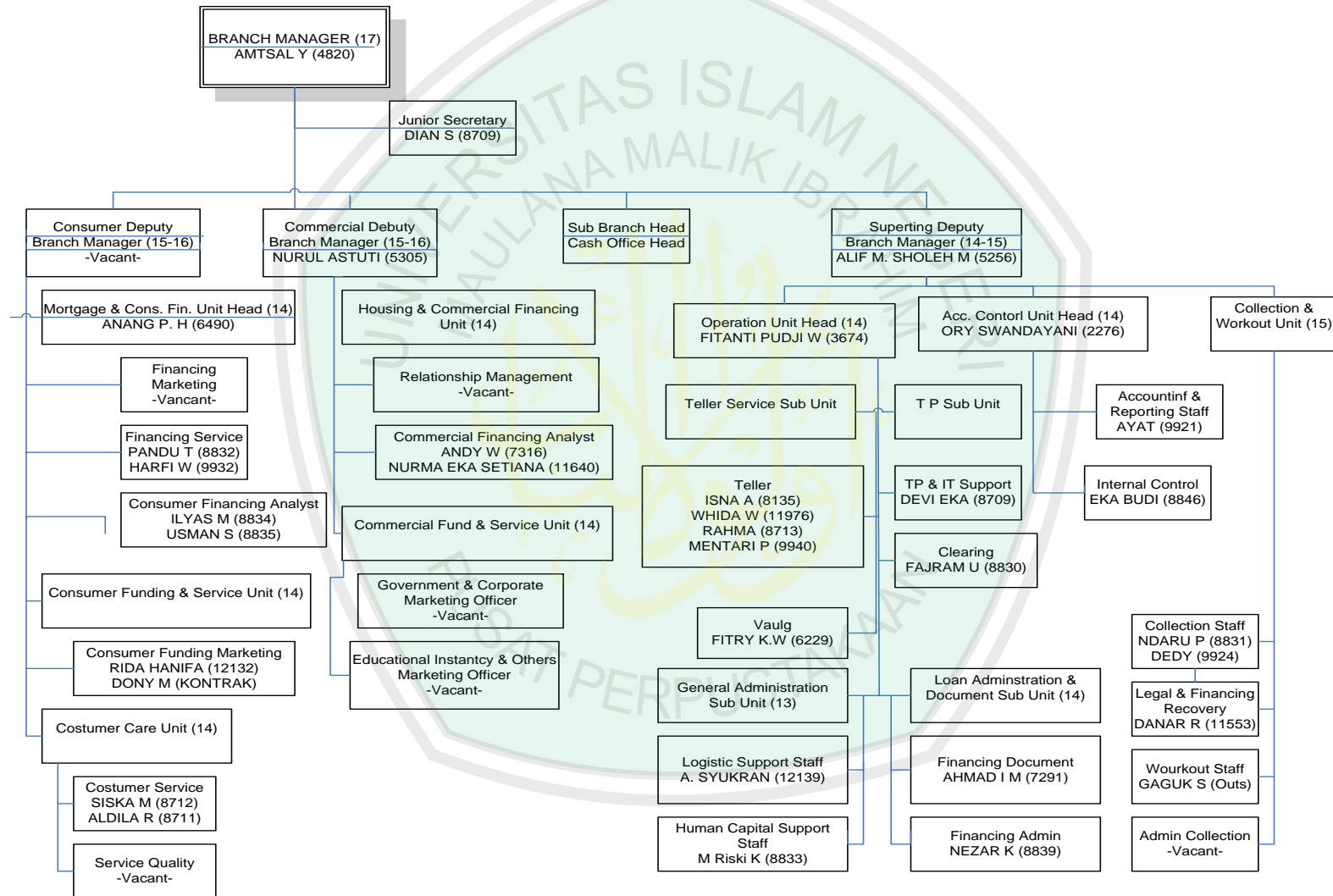
- 
- d. Inovasi
 - e. Berinisiatif melakukan penyempurnaan
 - f. Berorientasi menciptakan nilai tambah
 - g. Keteladanan
 - h. Menjadi contoh dalam berperilaku baik dan benar
 - i. Memotivasi penerapan budaya- budaya kerja
 - j. Profesionalisme
 - k. Kompeten dan bertanggung jawab
 - l. Bekerja tuntas dan bertanggung jawab
 - m. Integritas
 - n. Konsisten dan disiplin
 - o. Jujur dan berdidikasi
 - p. Kerjasama
 - q. Tulus dan terbuka
 - r. Saling percaya dan menghargai
4. Pedoman Pegawai
- a. Melayani secara ikhlas, Sopan dan Santun semua langganan bank BTN Syariah dengan Senyum, Salam dan Sapa.
 - b. Dalam menunaikan tugas terdapat pedoman “3 Jangan”
 - Jangan terlambat atau menunda pekerjaan
 - Jangan membuat kesalahan
 - Jangan menerima apalagi meminta atau mengambil sesuatu yang bukan haknya.

Melaksanakan semua tugas dengan baik secara profesional agar bank BTN maju, berkembang, solid dan sehat sehingga kesejahteraan pegawai dan keluarga meningkat.

Dengan motto maju dan sejahtera bersama diharapkan kehadiran Bank BTN Syariah membawakan kemajuan dan kesejahteraan yang dirasakan bersama baik oleh nasabah, pegawai maupun bagi lingkungannya.

4.1.2 Struktur Organisasi Kantor Cabang Bank Tabungan Negara Syariah Malang

Menurut Rernawan Erni (2011: 15) mengatakan bahwa organisasi merupakan suatu kesatuan sosial dari sekelompok manusia yang saling berinteraksi menurut suatu pola tertentu sehingga setiap anggota organisasi memiliki fungsi dan tugasnya masing-masing, sebagai suatu kesatuan yang memiliki tujuan tertentu dan mempunyai batas-batas yang jelas, sehingga bisa dipisahkan.



1. Branch Manager (*kepala cabang*) adalah seorang pejabat pimpinan yang diberi tanggung jawab untuk memimpin kantor cabang, bertanggung jawab langsung kepada direksi dan mempunyai bawahan langsung yaitu kepala seksi dan kantor kas.

Aktivitas utama kepala cabang yaitu:

- a. Manajemen atau memenej (*mengatur*)
- b. Mengelola bisnis, berkualitas dan pertumbuhan cabang sesuai peraturan yang ditetapkan kantor pusat dan pemerintah yang berlaku.
- c. Menyimpulkan rencana kerja anggaran cabang serta mengevaluasinya.
- d. Melakukan analisis atas hasil usaha dan analisis penyimpangan target dan mengambil tindakan solusinya.
- e. Menjamin bahwa pihak yang berkepentingan dapat menerima informasi yang benar, penting dan tepat waktu.
- f. Menjamin kelancaran operasi cabang.
- g. Mengembangkan dan menetapkan strategi untuk mendukung sasaran yang telah ditetapkan.
- h. Melakukan monitor atas kinerja cabang dan mengambil tindakan untuk peningkatan kinerja.
- i. Melakukan pengawasan melekat sesuai petunjuk yang telah ditentukan

j. Memberikan persetujuan transaksi sesuai dalam batas kewenangan.

k. Membuat perencanaan SDM (*sumber daya manusia*)

2. Sekertaris Junior

Membantu melaksanakan fungsi manajemen tertinggi yang meliputi perencanaan, pembuatan keputusan, pengarahan, pengkoordinasian, pengontrolan, selain itu sekertaris juga harus mampu membagi waktu, menentukan arah dan tujuan perusahaan, dan pandai menyimpan rahasia perusahaan. Selain itu tugasnya adalah:

- a. Mengelola Operasional kantor BTN cabang syariah malang
- b. Menjamin standar kualitas dalam hal pemrosesan transaksi, administrasi kredit dan administrasi umum kantor cabang syariah malang

3. Consumer Deputy Branch Manager

- a. Melakukan koordinasi pencapaian target dana dan kredit konsumen termasuk evaluasi secara periodik.
- b. Penggunaan Anggaran
- c. Menggunakan dan mengelola anggaran promosi dalam rangka pencapaian target dana dan kredit konsumen.
- d. Monitoring dan Report Pembuatan laporan hasil pencapaian target dana dan kredit konsumen.
- e. Memberikan nasabah dana dan kredit.

- f. Melakukan koordinasi pelaksanaan proses bisnis kredit konsumen di Kantor Cabang yang efektif yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

4. Commercial Deputy Branch

- a. Melakukan koordinasi pencapaian target dana dan kredit komersial termasuk evaluasi secara periodic.
- b. Menggunakan dan mengelola anggaran promosi dalam rangka pencapaian target dana dan kredit komersial.
- c. Pembuatan laporan hasil pencapaian target dana dan kredit komersial.
- d. Melakukan koordinasi pelaksanaan proses bisnis kredit komersial di Kantor Cabang yang efektif dan efisien sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

5. Teller Service

- a. Menerima Kas Awal Hari
- b. Melakukan fungsi pelayanan transaksi loket tunai dan non tunai
- c. Melakukan penyetoran uang ke kas besar
- d. Melakukan pencetakan laporan akhir hari
- e. Melakukan penyesuaian antara fisik uang, bukti dasar transaksi, dan hasil entry transaksi.
- f. Menyerahkan kas akhir hari beserta bukti transaksi dan kopuran uang ke kas besar.

- g. Melakukan penyortiran uang.
- h. Melayani angsuran pembiayaan pemilikan rumah dan non pembiayaan pemilikan rumah.
- i. Melayani Transaksi Giro Syariah
- j. Melayani Transaksi Tabungan Syariah
- k. Melayani Transaksi Deposito Syariah
- l. Bertanggung jawab atas pencetakan laporan transaksi harian.
- m. Bertanggung jawab kepada kasie retail atas pekerjaan yang dilakukan

6. Customer Service (CS)

- a. Melakukan fungsi pelayanan sebagai petugas customer service
- b. Melakukan fungsi maintenance data nasabah
- c. Melakukan pelayanan administrasi seluruh jenis tabungan syariah, meliputi:
 - 1. Pembukaan Rekening Tabungan Syariah
 - 2. Penutupan Rekening Tabungan Syariah
 - 3. Penutupan Tabungan Syariah dipindah bukukan ke Rekening lainnya.
 - 4. Perubahan Data Nasabah
 - 5. Penggantian contoh tanda tangan
 - 6. Pemblokiran Rekening Tabungan Syariah
 - 7. Pembuatan blokir rekening tabungan syariah

8. Penggantian buku tabungan syariah habis/rusak, jika hilang dikenakan beban biaya
 9. Penggantian buku tabungan syariah pencetakan transaksi tertunda.
 10. Penanganan komplain dari penabung
 11. Konfirmasi saldo tabungan syariah
 12. Permohonan klaim asuransi jiwa tabungan
 13. Memberikan pengesahan dibuku tabungan
 14. Pembuatan master tabungan kolektif
 15. Pencetakan rekening koran atas permintaan nasabah
 16. Penyimpanan dan penyerahan buku tabungan setelah akad pembiayaan kepada debitur yang datang mengambil
 - d. Melakukan penawaran kembali produk kepada nasabah dan debitur yang akan melakukan penutupan rekening
 - e. Melakukan pelayanan saldo rekening kepada nasabah diantaranya:
 1. Pemantauan saldo rekening (nasabah datang)
 2. Pemantauan saldo rekening (nasabah telfon)
 - f. Bertanggung jawab kepada kasie retail atas pekerjaan yang dilakukan
7. Financing Service Officer (Account Officer/AO)
- a. Melayani permohonan pembiayaan
 - b. Melakukan analisa pembiayaan

- c. Melayani pelunasan pembiayaan
- d. Melayani klaim nasabah pembiayaan

8. Kepala Seksi Operasional (KASIE Operasional)

- a. Meneliti, mengecek, memantau dan bertanggung jawab atas transaksi maupun job description masing-masing staff yang dibawahhi antara lain: Staff Accounting & Controling, Staff Financing Administration (FA), dan Staff Transaction Procesing (TP).
- b. Memberikan pengarahan dan otoritas kepada sistem yang dijalankan oleh staff (melakukan pengesahan atas apa yang dilakukan oleh staff bagian).
- c. Memberikan usulan dan laporan kepada kepala cabang.
- d. Sebagai salah satu pemutus akad pembiayaan (usulan disetujui atau tidaknya suatu pembiayaan).
- e. Melaksanakan kegiatan yang bersifat operasional.
- f. Melakukan dan mensupervisi kegiatan-kegiatan opsional lainnya misal: bagian operasional.
- g. Sebagai analis mudharabah
- h. Bertanggung jawab kepada kepala cabang.

9. Transaction Processing (TP)

- a. Melakukan proses kliring
- b. Pencairan pembiayaan

- c. Pembayaran pajak, sewa kendaraan, bagi hasil, notaris, dan Apraissal (Tim Penilai)
 - d. Melakukan proses pengiriman uang yang lebih cepat dari pada kliring
 - e. Proses transaksi yang berhubungan dengan pusat (IBT-Inter Bank Transaction)
 - f. Pelaporan pembayaran pajak ke KPP (Kantor Pelayanan Pajak)
 - g. Pembuatan anggaran kantor (berhubungan dengan biaya-biaya operasional bank misal: pembelian kertas dll) sesuai dengan RKAP (Rancangan Kerja Anggaran Perusahaan)
 - h. Pembuatan kartu pengawasan anggaran
 - i. Pembuatan SPM (Surat Perintah Membayar)
 - j. Bertanggung Jawab kepada Kasie Operasional
10. Financing Administration (FA)
- a. Pemasteran pembiayaan yaitu: input data pembiayaan yang sudah melakukan realisasi
 - b. Pemasteran kolateral yaitu: input data jaminan misal: biaya administrasi, notaris, apraisal, asuransi jiwa, dan kebakaran, asuransi jiwa dan TLO (kehilangan kendaraan)
 - c. Pencairan biaya notaris yaitu membuat memo pencairan
 - d. Memo jurnal koreksi

- e. Melakukan OTS (On The Spot: survey kebenaran usaha pemohon pengajuan pembiayaan)
- f. Membuat Laporan Penilaian Akhir (LPA) atau penilaian prestasi proyek
- g. Menyusun dokumen pokok pembiayaan
- h. Dokumen pokok meliputi:
 - 1. Form wawancara
 - 2. Scoring pembiayaan
 - 3. Legalitas Pemohon
 - 4. Legalitas Obyek yang dibeli
 - 5. Persetujuan SP3 (Surat Persetujuan Permohonan Pembiayaan)
- i. Dokumen Dossier B meliputi:
 - 1. Akad jual beli
 - 2. Akta-akta notaris
 - 3. IMB
 - 4. Polis asuransi
 - 5. Sertifikat

11. General Branch Manager (GBA)

- a. Melakukan manajemen kepegawaian
- b. Melakukan pengelolaan anggaran
- c. Mengelola aktiva tetap cabang
- d. Menyediakan logistik

- e. Melakukan manajemen arsip dan surat-menyurat
- f. Melakukan protokoler dan kesekretariatan

12. Collection & Work Out (CWO)

- a. Melakukan pembinaan pada nasabah dalam pembayaran pembiayaan
- b. Melakukan pengecekan data para nasabah dalam pelunasan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah tersebut
- c. Menyiapkan surat konfirmasi pada para nasabah yang mengalami tunggakan pada proses pembayaran pembiayaannya
- d. Memberikan surat peringatan (SP1, SP2, dan SP3) pada para nasabah yang terlambat melakukan pembayaran pembiayaan
- e. Melakukan pemanggilan kepada para nasabah yang tetap dan tidak menghiraukan surat peringatan yang diberikan oleh pihak BTN Syariah pada nasabahnya
- f. Melakukan pelelangan apabila nasabah yang tidak dapat meneruskan pembiayaan tersebut

4.1.3 Ruang Lingkup Kegiatan Bank BTN Syariah

Bank Tabungan Negara Syariah, sesuai dengan visi dan misinya yang diembannya yakni, “Menjadi SBU bank syariah terkemuka, sehat dan menguntungkan dalam penyediaan jasa keuangan syariah dan mengutamakan kemaslahatan bersama”.

Untuk menunjang visi dan misi diatas maka diperlukan adanya sumberdaya manusia yang memadai.

Produk- Produk BTN Syariah Cabang Malang

1. Produk Dana

a. Giro BTN iB

Sebagai sarana pendukung bisnis terpercaya, dengan menawarkan transaksi perbankan yang menguntungkan melalui Giro Batara iB. Simpanan dana Perorangan/Korporasi untuk memperlancar aktivitas bisnis dan penarikan dana dapat dilakukan dengan cek/bilyet giro atau sarana pemindah-bukuan lainnya. Menggunakan akad sesuai syariah yaitu Wadi'ah, bank tidak menjanjikan bagi hasil tetapi boleh memberikan bonus yang menguntungkan bagi nasabah.

b. Giro BTN Investa iB

Giro BTN Investa iB adalah Giro yang bersifat investasi atau berjangka dengan akad “Mudharabah” yang penarikannya hanya dapat dilakukan menurut syarat-syarat tertentu dengan imbalan bagi hasil yang disepakati.

c. Tabungan BTN Batara iB

Produk Tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu Wadi'ah, bank tidak menjanjikan bagi hasil tetapi dapat

memberikan bonus yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah.

d. Tabungan BTN Prima iB

Produk Tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu *Mudharabah (Investasi)*, bank menjanjikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah atas simpanannya.

e. Tabungan BTN Haji iB

Produk tabungan sebagai media penyimpanan dana dalam rupiah untuk Biaya Perjalanan Ibadah Haji (BPIH), dengan menggunakan akad sesuai syariah yaitu *Mudharabah (Investasi)*, bank menjanjikan bagi hasil yang menguntungkan dan bersaing bagi nasabah atas simpanannya.

f. Deposito BTN iB

Produk penyimpanan dana dalam bentuk simpanan deposito dengan jangka waktu tertentu sesuai pilihan/keinginan nasabah dan menggunakan akad sesuai syariah yaitu *Mudharabah (Investasi)*, bank memberikan bagi hasil yang bersaing bagi nasabah atas simpanan depositonya.

g. TabunganKu iB

TabunganKu iB adalah produk tabungan perorangan dengan syarat yang mudah dan ringan yang diterbitkan secara

bersama-sama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

2. Pembiayaan

a. KPR BTN Platinum iB

KPR BTN Platinum iB adalah Produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun/apartemen bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad *Murabahah (Jual Beli)*.

b. KPR BTN Indent iB

Produk pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rukan, rusun/apartemen secara inden (atas dasar pesanan), bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad *Istishna' (Jual Beli atas dasar pesanan)*, dengan pengembalian secara tangguh (cicilan bulanan) dalam jangka waktu tertentu.

c. Kendaraan Bermotor BTN iB

Produk pembiayaan dalam rangka pembelian kendaraan bermotor (mobil dan sepeda motor) bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad *Murabahah (Jual Beli)*.

d. Pembiayaan Modal Kerja BTN iB

Produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja modal kerja nasabah lembaga/perusahaan dengan menggunakan prinsip akad *Mudharabah (Bagi Hasil)*, dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan cashflow nasabah.

e. Pembiayaan Konstruksi BTN iB

Produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja modal kerja pengembang perumahan untuk membangun proyek perumahan dengan menggunakan prinsip akad *Musyarakah (Bagi Hasil)*, dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan *cashflow* nasabah.

f. Pembiayaan Investasi BTN iB

Produk pembiayaan yang disediakan untuk memenuhi kebutuhan belanja barang modal (capital expenditure) perusahaan/lembaga dengan menggunakan prinsip akad *Murabahah (Jual Beli)* dan/atau *Musyarakah (Bagi Hasil)*, dengan rencana pengembalian berdasarkan proyeksi kemampuan cashflow nasabah.

g. Pembiayaan Gadai Syariah

Pembiayaan Gadai BTN iB adalah pinjaman kepada nasabah berdasarkan Prinsip Qardh yang diberikan oleh Bank

kepada nasabah berdasarkan kesepakatan, yang disertakan dengan Surat Gadai sebagai penyerahan Marhun (Barang Jaminan) untuk jaminan pengembalian seluruh atau sebagian hutang nasabah kepada Bank.

h. Pembiayaan Bangunan Rumah BTN iB

Swagriya BTN iB adalah fasilitas pembiayaan berdasarkan akad Murabahah (jual beli), yang diperuntukan bagi pemohon yang memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh bank untuk membiayai pembangunan atau renovasi rumah, ruko, atau bangunan lain diatas tanah yang sudah dimiliki baik untuk dipakai sendiri maupun untuk disewakan.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

4.2.1 Model Pembiayaan KPR Platinum iB

Model Pembiayaan KPR Platinum iB adalah pembiayaan dalam rangka pembelian rumah, ruko, rusun atau apartemen bagi nasabah perorangan dengan menggunakan prinsip akad *Murabahah (Jual Beli)*.

Dengan demikian maka model pembiayaan tersebut menyatakan bahwa harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang desepakati oleh penjual dan pembeli. Sehingga dengan konsep tersebut maka kesepakatan harga akan tetap terjaga pada nilai tertentu sampai akhir jangka waktu pelunasan.

Hasil Wawancara dengan Bapak Harfi (2 Agustus 2014) selaku *financing Service* mengatakan bahwa dalam hal pengajuan

KPR Platinum iB tersebut akad akan terlaksana jika rumah sudah jadi 100% dan sudah siap untuk langsung ditempatin oleh nasabah. Berbeda halnya dengan pembiayaan KPR Inden, pembiayaan KPR Inden ini menggunakan akad *Istisna'* akad akan terlaksana jika minimal progres rumah tersebut sudah ada, minimal sudah memiliki pondasi.

Bank Tabungan Negara Kantor Cabang Syariah Malang memberikan pembiayaan rumah tersebut dalam bentuk pembayaran secara kredit atau cicilan sehingga sangat membantu bagi para calon nasabah yang ingin memiliki rumah dengan penghasilan sedikit dengan angsuran tetap. Namun demi menjaga keberlangsungan hidup Bank Tabungan Negara Cabang Syariah Malang, Bank tersebut memiliki prosedur dan persyaratan yang harus dipenuhi oleh nasabah sehingga tidak saling merugikan namun saling menguntungkan.

4.2.2 Prosedur Pembiayaan KPR Platinum iB

Dalam hal pembiayaan KPR Platinum iB prosedur sangatlah penting guna kelancaran dan ketertiban dalam pembiayaan KPR Platinum iB karena hal tersebut merupakan jaminan keselarasan dalam hal pengajuan dan kepuasan pelanggan. Prosedur pembiayaan ini sendiri yang digunakan oleh Bank Tabungan Negara Cabang Syariah Malang adalah sebagai berikut:

1. Informasi pembiayaan

Informasi pembiayaan adalah informasi yang sangat berguna karena menyajikan informasi tentang:

a. *Account Officer* menerima kedatangan nasabah yang ingin memperoleh informasi pembiayaan, menjelaskan mengenai pembiayaan, syarat- syarat serta menanyakan kepada calon nasabah mengenai jenis pembiayaan yang akan dipilih oleh calon nasabah.

1. Pemohon atau nasabah membuka rekening tabungan batara wadiah

2. *Account officer* memberikan formulir kepada pemohon serta menjelaskan cara pengisiannya

b. Penerimaan berkas pemohon

Penerimaan berkas KPR Platinum iB dari pihak pemohon diantaranya:

1. Setelah pihak pemohon kemarin mendapat penjelasan dari *Account Officer* pihak nasabah atau pemohon datang ke kantor dan menemui *Account Officer* untuk menyerahkan berkas berupa syarat- syarat yang ditentukan oleh pihak bank serta formulir pembiayaan KPR Platinum iB

2. Account Officer mengecek kelengkapan berkas nasabah berupa kelengkapan pengisian formulir dan syarat- syarat pembiayaan KPR Platinum iB

3. Jika terjadi kurang lengkap data- data yang diisi oleh pihak pemohon serta syarat- syarat pembiayaan maka Account Officer mengembalikan berkas dan syarat tersebut guna dikembalikan kepada pemohon agar dilengkapi oleh pemohon

4. Setelah berkas- berkas dan syarat- syarat dipenuhi oleh pihak pemohon maka pihak Account Officer menulis nomor file dan melakukan wawancara dengan pihak nasabah.

2. Analisis pembiayaan

Analisis ini digunakan untuk mengetahui kesungguhan dan keseriusan serta kelayakan nasabah untuk disetujui dan tidaknya permohonan pembiayaan KPR Platinum iB. Tugas tersebut dilakukan oleh Account Officer.

3. Rapat direksi pemberi keputusan pembiayaan

Rapat direksi ini dilakukan jika hasil analisis yang dilakukan oleh pihak Account Officer diserahkan kepada direksi dan pihak diraksi akan segera mengambil keputusan diterimahnya atau tidaknya pihak yang mengajukan permohonan pembiayaan KPR Platinum iB

a. Jika permohonan diterima

1. Account Officer membuat SP3
2. Pihak Account Officer menyerahkan berkas- berkas pemohon pembiayaan kepada Seksi Ritel dan kepala cabang untuk diperiksa dan ditandatangani
3. Account Officer menerima SP3 yang sudah ditandatangani oleh kepala cabang
4. Account Officer memberitahukan SP3 kepada nasabah
5. Account Officer mencatat serah terima penyerahan SP3

b. Jika Permohonan Ditolak

1. Account Officer membuat surat penolakan pembiayaan rangkap dua (2) untuk diberikan kepada nasabah dan dijadikan arsip bank
2. Account Officer menerima surat penolakan dari kepala seksi ritel dan diserahkan kepada nasabah .

4. Persiapan akad pembiayaan

Sebelum akad pembiayaan dilaksanakan maka diperlukan adanya persiapan akad sebagai berikut:

- a. Account Officer memastikan lembar persetujuan SP3 sudah diterima oleh pemohon pembiayaan dan sudah ditandatangani pemohon atau nasabah dan memiliki saldo tabungan batara wadiah yang mencukupi untuk realisasi

- b. Mencetak Daftar Rincian Realisasi (DDR) pada program komputer.
- c. Membuat memo persetujuan rencana akad pembiayaan kepada kepala cabang diantaranya:
 - 1. Rencana tanggal akad pembiayaan
 - 2. Lokasi akad pembiayaan
 - 3. Penunjukan pejabat yang akan memberikan penjelasan umum kepada nasabah
 - 5. Memanggil notaris yang memiliki reputasi yang baik dan memiliki kerjasama dengan yang akan melakukan pengikatan.
- d. Menyerahkan Memo Daftar Rincian Realisasi (DDR) sebagai lampiran kepada Kepala Seksi Ritel
- e. Kepala Seksi Ritel menerima dan memeriksa memo rencana akad pembiayaan beserta lampirannya dan menandatangani memo jika memo tersebut telah benar
- f. Menyerahkan Memo rencana akad kepada kepala cabang dan kepala cabang menerima dan memeriksa memo akad pembiayaan beserta lampirannya
- g. Account Officer menerima memo beserta lampirannya yang sudah disetujui dan ditandatangani oleh kepala cabang
- h. Mencetak SP3, Akad Pembiayaan dan Kartu data penting

- i. Menghubungi Notaris yang telah disetujui dan menyerahkan daftar nama calon- calon nasabah dan informasi tanggal, waktu dan tempat akad pembiayaan
- j. Menginformasikan kepada nasabah tanggal, waktu dan tempat akad pembiayaan dan menginformasikan rencana akad pembiayaan kepada pejabat yang ditunjuk untuk memberikan penjelasan umum
- k. Membuat surat kepada pihak asuransi dengan melampirkan jadwal akad, daftar calon nasabah beserta daftar tanggal dan SP3
- l. Mendistribusikan SP3, akad pembiayaan dan kartu data penting kepada masing masing petugas akad pembiayaan (Account Officer)

5. Pelaksanaan akad pembiayaan

Akad ini akan dilaksanakan jika semua persyaratan sudah terpenuhi oleh pihak nasabah atau pihak pemohon.

a. Account Officer

- 1. Menyiapkan data- data yang akan digunakan untuk akad pembiayaan seperti SP3, Form, Materai dan memberikan penjelasan umum mengenai hak dan kewajiban pemohon dalam hal pembiayaan KPR Platinum iB.
- 2. Melakukan Konfirmasi ke calon nasabah atau pemohon pembiayaan mengenai akad pembiayaan

3. Setelah melakukan konfirmasi paraf pada lembar pembiayaan dan mempersilakan calon nasabah atau pemohon pembiayaan untuk melakukan tandatangan SP3 dan form akad pembiayaan

4. Nasabah menuju notaris guna melakukan tandatangan terkait dengan akta- akta yang dibutuhkan, serta menyerahkan SP3 pada petugas notaris untuk ditandatangani dan disetempel oleh notaris.

5. Setelah menerima SP3 dan akad pembiayaan tersebut kemudian diserahkan kepada Seksi Ritel dan kepala cabang guna pengesahan.

b. Kepala Cabang

1. Meneliti Akad Pembiayaan dan SP3

2. Tandatangan Akad Pembiayaan dan SP3 sebagai tanda terima, dan melaksanakan ijab Qobul saat penyerahan akad pembiayaan kepada nasabah.

c. Notaris

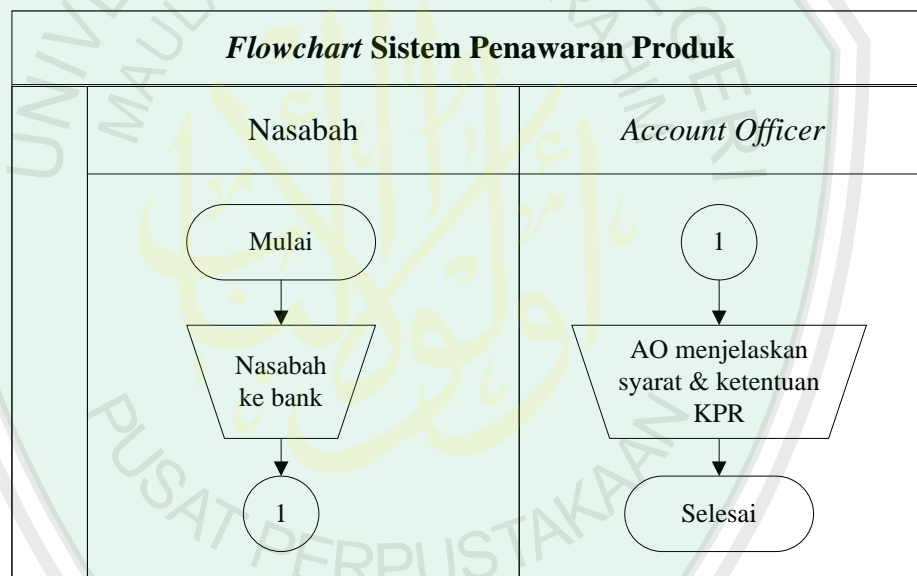
membacakan Akta dan melakukan tanya jawab dengan pihak nasabah atau pemohon dan pihak perbankan.

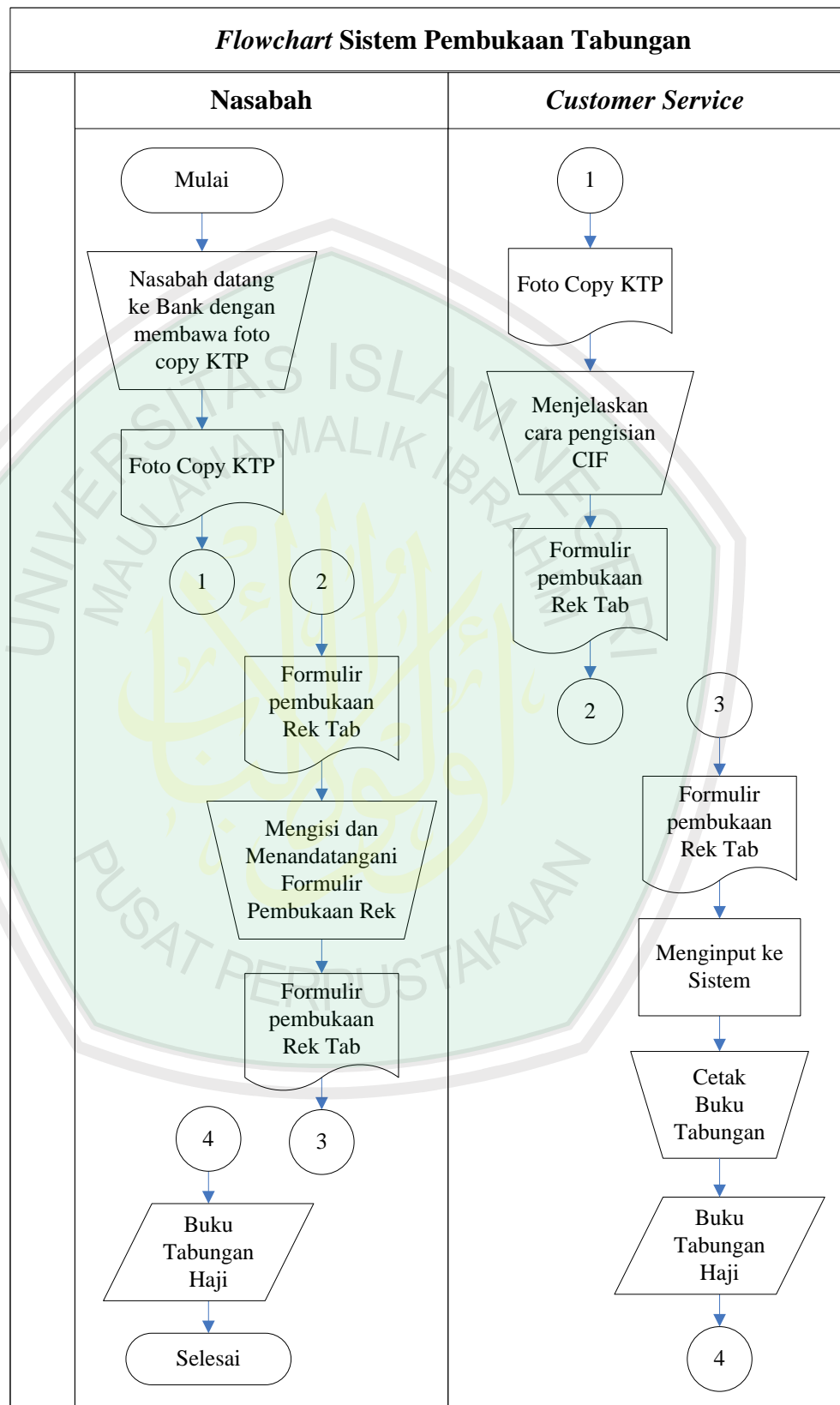
d. Account Officer

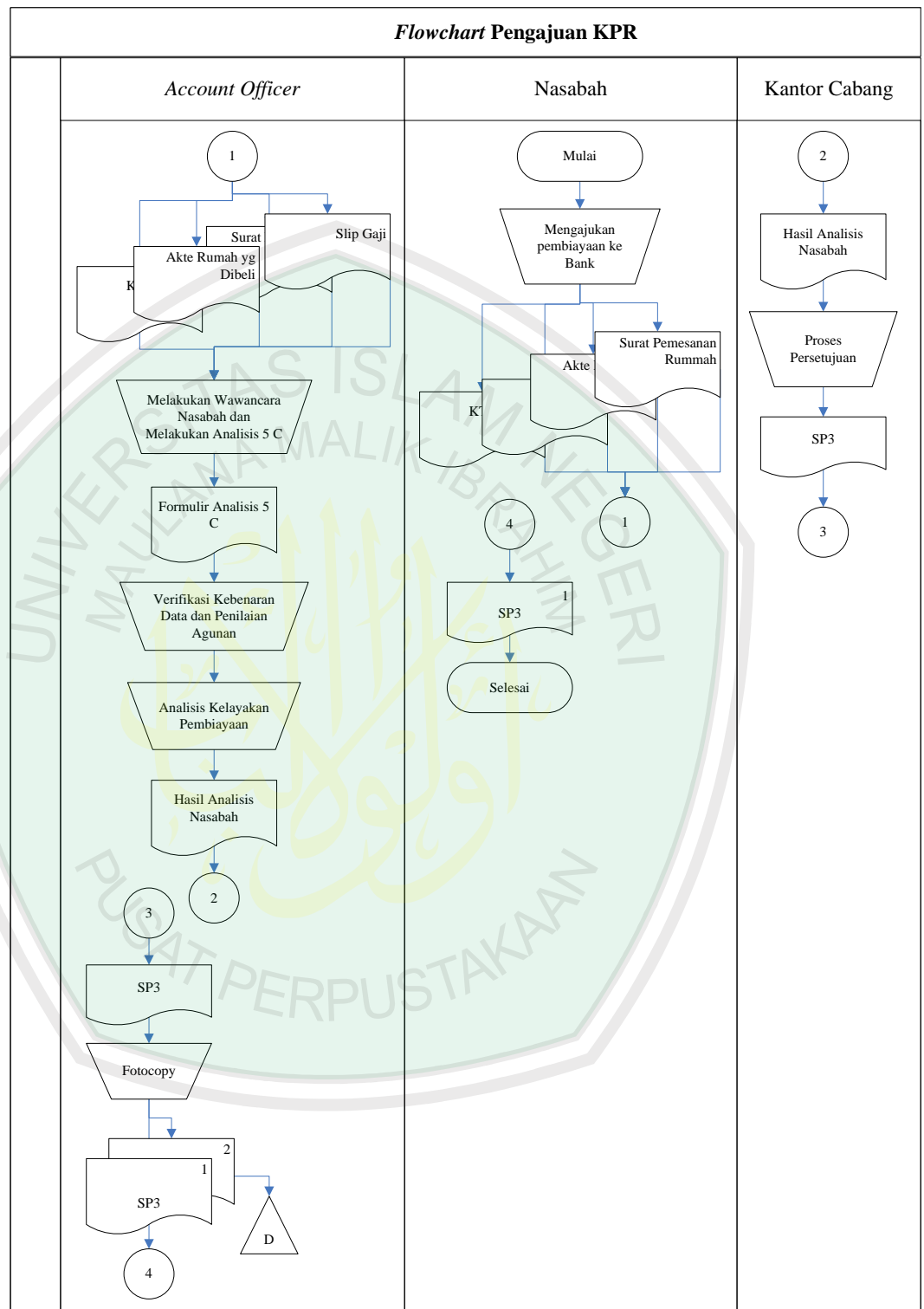
1. Menyerahkan Akad Pembiayaan kepada Notaris untuk melakukan pengesahan dan membuat berita acara penyerahan.

2. Mendistribusikan SP3 yang telah disahkan untuk arsip
Financing Administration dua lembar dan arsip Account
Officer satu lembar

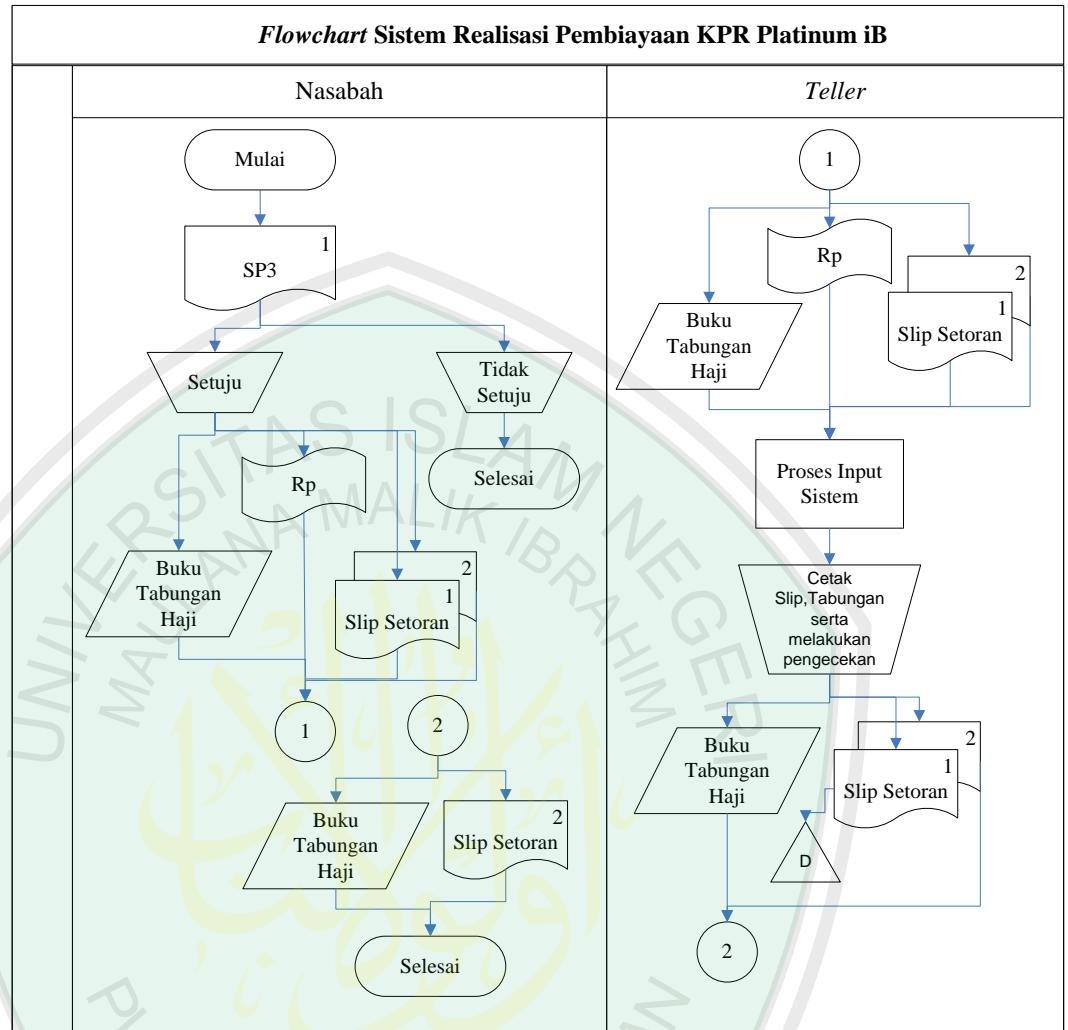
Dengan adanya prosedur- prosedur tersebut maka diharapkan semua karyawan dapat menjalankan fungsi dan tugasnya masing-masing dengan baik sehingga peroses pelayanan pembiayaan KPR Platinum iB dapat berjalan dengan baik dan kepuasan pelanggan dapat terjaga, seperti yang digambarkan dibawah ini:

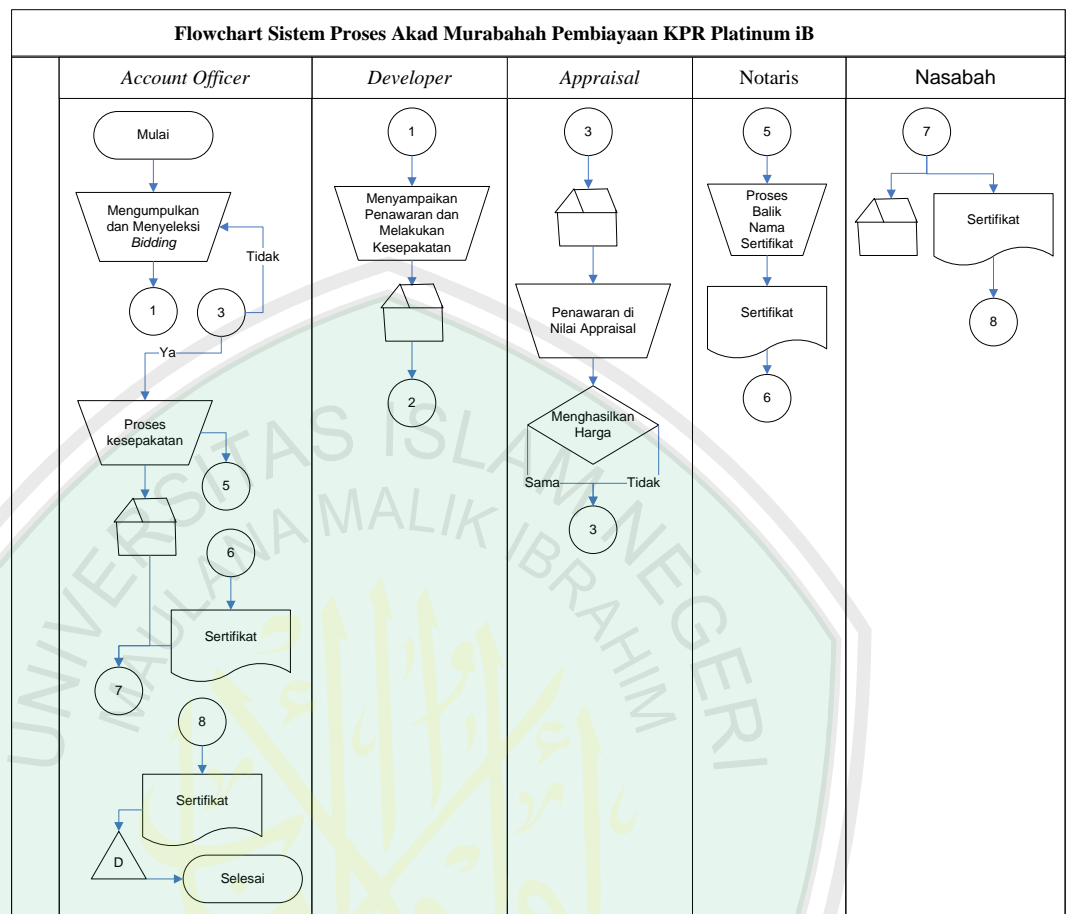






Flowchart Sistem Realisasi Pembiayaan KPR Platinum iB





Gambar 4.2 Flowchart Prosedur Pembiayaan KPR Platinum iB

4.2.3 Proses Pembiayaan KPR Platinum iB

Proses adalah serangkaian langkah sistematis, atau tahapan yang jelas dan dapat ditempuh berulang kali, untuk mencapai hasil yang diinginkan. Jika ditempuh, setiap tahapan itu secara konsisten mengarah pada hasil yang diinginkan. Oleh karena itu untuk memperoleh suatu hasil yang memuaskan maka dibutuhkan sebuah proses.

Proses pembiayaan KPR Platinum iB ini sendiri dimaksudkan untuk mempermudah dalam hal pelayanan kepada nasabah sehingga saling menguntungkan antara nasabah dan pihak

perbankan. Karena pada dasarnya pembiayaan KPR tersebut merupakan amanah dari pemilik untuk nasabah dengan mengandung unsur keyakinan dan saling mempercayai tanpa adanya suatu paksaan.

a. Syarat- Syarat Pembiayaan KPR Platinum iB

1. Syarat Umum Wajib

- a. Maksimal pembiayaan 80% dari harga jual rumah baru, dan 70% rumah bekas dan type > 70
- b. Aplikasi permohonan dari BTN Syariah malang
- c. Copy KTP, Kartu keluarga (KK), surat nikah, surat cerai atau belum menikah
- d. Pas foto 3x4 pemohon dan pasangan suami istri yang terbaru sebanyak satu lembar dengan warna hitam putih atau berwarna
- e. Copy rekening koran tabungan bank lain, minimal enam (6) bulan terakhir
- f. NPWP dan SPT tahunan
- g. Copy legalitas objek rumah yang dibeli (sertifikat, IMB dan PBB) dan fotocopy kartu keluarga dan KPT penjual rumah second

2. Syarat *Fix Income* (karyawan atau PNS)

1. Slip gaji atau surat keterangan penghasilan tiga bulan terakhir suami istri yang disahkan oleh instansi yang berwenang

2. Surat keterangan bekerja dari perusahaan calon nasabah suami istri bekerja atau surat keterangan pengankatan terakhir.

3. Persyaratan Wajib Non Fix Income (Wirausaha)

a. Copy Akta perusahaan, ijin usaha, SIUP, TDP, NPWP (untuk wiraswata)

b. Laporan Keuangan atau catatan keuangan minimal tiga (3) bulan terakhir (untuk wiraswata)

c. Izin praktek untuk dokter dan profesi yang lainnya

b. Biaya realisasi dengan bank

a. Satu kali hingga duakali saldo angsuran mengedap yang sesuai dengan hasil rekomendasi

b. Biaya notaris atau akad dan akta- akta sebesar dua ratus ribu rupiah (200.000)

c. Biaya SKMHT atau APHT sesuai dengan tarif yang berlaku

d. Biaya Apraisal sebesar 250.000- 300.000

e. Premi asuransi jiwa

f. Premi asuransi kebakaran

g. Saldo tabungan minimum 100.000

h. Biaya administrasi sebesar $0,75\% \times \text{KPR}$

c. Persyaratan pemohon pembiayaan

Dalam mengajukan Pembiayaan KPR Platinum iB ada beberapa syarat yang diwajibkan oleh pemohon dan harus dipenuhi diantaranya:

1. Pemohon harus berwarga negara Indonesia
2. Telah berusia 21 tahun atau telah menikah dan bisa dikenakan sanksi hukum
3. Usia pemohon untuk melunasi pembiayaan KPR tersebut minimal 65 tahun
4. Memiliki penghasilan yang cukup untuk membayar pembiayaan KPR yang dihitung berdasarkan gaji dikurangi biaya hidup pemohon
5. Mempunyai pekerjaan tetap atau memiliki usaha sendiri yang minimal usahanya 2 tahun berdiri dan menetap di suatu daerah
6. Tidak memiliki kredit bermasalah di perbankan lain
7. Menyampaikan NPWP pribadi untuk pemohon dengan jumlah pembiayaan $\geq \text{Rp. } 100.000.000$ atau SPT Pasal 21.
8. Memiliki tabungan di bank Tabungan Negara kantor cabang syariah

d. Syarat Dokumen yang harus dipenuhi oleh pihak pemohon

1. Aplikasi Pemohon KPR

2. Foto copy KTP, Kartu keluarga (KK) dan surat nikah atau cerai
3. Pas foto 3x4 pemohon dan pasangan suami istri yang terbaru sebanyak satu lembar dengan warna hitam putih atau berwarna
4. Copy rekening koran tabungan bank lain, minimal enam (6) bulan terakhir
5. NPWP dan SPT tahunan
6. Bagi Finx Income harus memiliki slip gaji atau surat keterangan penghasilan yang disahkan oleh instansi yang berwenang dan memiliki surat keterangan bekerja dari perusahaan calon nasabah bekerja (SK) pengangkatan terakhir
7. Bagi Non Fix Income (wiraswasta) harus memiliki Copy akta perusahaan, Ijin Usaha, NPWP dan laporan keuangan atau catatan keuangan minimal tiga bulan terakhir serta Izin praktek bagi dokter atau profesi lainnya.

e . Asuransi

Menurut UU No 1992 pasal 2 ayat 1 yang dimaksud dengan asuransi adalah perjanjian dua belah pihak atau lebih, yang mana pihak penanggung mengikat pihak yang tertanggung dengan menerima asngsuransi, untuk memberikan penggantian kepada

penanggihan karena bertanggung mengalami kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan oleh karena yang diharapkan

1. Nasabah pembiayaan KPR Platinum iB wajib beransuransi
2. Ansuransi ini menggunakan ansuransi syariah

f. Jasa penilai

tujuan dari jasa penilai ini adalah untuk menilai suatu aset dengan harga pasaran. Sehingga dalam pembelian rumah yang dilakukan oleh pihak perbankan bisa mengetahui harga rumah, kualitas dan kuantitas suatu barang. Sehingga pihak pemohon merasa puas dan tidak ada unsur tipu menipu.

4.2.4 Tahapan proses pengajuan KPR Platinum iB

Tahapan prosesnya pengajuannya secara umum sebagai berikut:

- a. Nasabah pengajuan permohonan, telah melengkapi dokumen identitas, dokumen penghasilan, dan dokumen legalitas rumah yang mau dibeli, termasuk surat pemesanan rumah.
- b. Petugas bank melakukan wawancara kepada nasabah untuk mengetahui informasi lebih detail tentang pemohon, penghasilan dan pengeluaran keuangan pemohon, dan motivasi pembelian rumah.
- c. Petugas bank melakukan pengecekan IDBI (Informasi Debitur Bank Indonesia) untuk mengetahui track record pembiayaan nasabah di bank maupun lembaga keuangan lainnya.

- d. Petugas bank melakukan verifikasi terhadap kebenaran pekerjaan dan penghasilan pemohon.
- e. Petugas bank melakukan penilaian agunan melalui penilai independent dan internal bank.
- f. Setiap hasil penilaian disatukan dan dilakukan analisa untuk mengetahui kelayakan pemohon mendapatkan fasilitas pembiayaan.
- g. Analis bank menyampaikan hasil rekomendasi kepada komite pemutus pembiayaan.
- h. Hasil keputusan nasabah disampaikan dalam bentuk SP3 (Surat Penegasan Pemberian Pembiayaan) kepada pihak pemohon maupun pengembang.
- i. Pemohon memenuhi persyaratan pra akad yang telah tercantun di SP3.
- j. Pihak Bank berkoordinasi dengan pihak nasabah , Pemohon pengembang, dan notaris untuk melakukan akad pembiayaan dan akad jual beli.

4.2.5 Pembiayaan iB dan perhitungan Margin KPR Platinum iB

1. Uang muka KPR Platinum iB

Sesuai dengan peraturan Bank Indonesia (BI) bank tabungan negara kantor cabang syariah malang hanya boleh memberikan pembiayaan rumah baru maksimal sebesar 80% dan rumah lama sebesar 70%. Dan pihak nasabah juga harus

membawa uang muka sebesar 20% jika rumah baru dan 30% rumah lama. Dengan membawa uang muka tersebut menunjukkan bahwa pihak pemohon benar-benar menunjukkan bukti keseriusan dalam hal pengajuan Pembiayaan KPR Platinum iB.

2. Perhitungan Margin Murabahah

Dalam menentukan keuntungan pihak bank memberikan kebebasan bagi para nasabah agar memilih sesuai dengan keinginan agar tidak memberatkan nasabah dalam melakukan pelunasan meskipun pada dasarnya pihak Account Officer mengatakan bahwa seharusnya pihak pemohon atau nasabah mampu untuk membayar sekian. Seperti yang tertera ditabel dibawah ini:

TABEL 4.1 Anggaran Pembiayaan KPR BTN iB

Nominal	Margin	6,6934%	6,6934%	6,6934%	6,6934%	6,6934%	6,8873%	7,0906%	7,3013%	7,5184%	7,7408%	8,0042%	8,2737%	8,5488%	8,8288%	9,1132%
	Tahun	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
30.000.000		2,667,335	1,417,335	1,000,668	792,335	792,335	588,894	534,408	495,033	467,738	433,520	427,378	415,176	406,028	399,291	394,479
40.000.000		3,556,447	1,889,780	1,334,224	1,056,447	1,056,447	785,132	712,544	660,043	620,984	591,360	569,837	553,568	541,370	532,398	525,996
50.000.000		4,445,558	2,362,225	1,667,781	1,320,558	1,320,558	981,415	890,680	825,054	776,230	739,200	712,296	691,960	676,713	665,486	657,494
60.000.000		5,334,670	2,834,670	2,001,337	1,584,670	1,584,670	1,117,698	1,068,816	990,065	931,476	887,040	854,775	830,352	812,055	798,583	788,993
70.000.000		6,223,782	3,307,115	2,334,893	1,848,782	1,848,782	1,373,981	1,246,952	1,155,076	1,086,721	1,034,880	997,215	968,744	947,398	931,680	920,492
80.000.000		7,112,893	3,779,560	2,668,449	2,112,893	2,112,893	1,570,264	1,425,008	1,320,087	1,241,967	1,182,720	1,13,9674	1,107,136	1,802,741	1,064,777	1,051,991
90.000.000		8,002,005	4,252,005	3,002,005	2,377,005	2,002,005	1,766,548	1,603,224	1,485,098	1,397,213	1,330,560	128,2133	1,245,528	1,218,083	1,197,874	1,183,490
100.000.000		8,891,117	4,724,450	3,335,561	2,41,117	2,224,450	1,962,831	1,781,360	1,650,108	1,552,495	1,478,400	1,424,592	1,383,919	1,353,426	1,330,971	1,314,989
110.000.000		9,780,228	5,196,895	3,669,117	2,905,228	2,446,895	2,159,114	1,959,495	1,815,119	1,707,705	1,626,240	1,567,052	1,522,311	1,488,768	1,464,069	1,446,488
120.000.000		10,669,340	5,669,340	4,002,673	3,169,340	2,669,340	2,355,397	2,137,631	1,980,130	1,862,951	1,774,080	1,709,511	1,660,703	1,624,111	1,597,166	1,577,987
130.000.000		11,558,4452	6,141,785	4,336,229	3,433,452	2,891,785	2,551,680	2,315,767	2,145,141	2,018,197	1,921,920	1,851,970	1,799,095	1,759,453	1,730,263	1,709,486
140.000.000		12,447,563	6,614,230	4,669,786	3,697,563	3,114,230	2,747,963	2,483,903	2,310,152	2,173,443	2,069,760	1,994,429	1,937,487	1,894,796	1,863,360	1,840,984
150.000.000		13,336,675	7,086,675	5,003,342	3,961,675	3,336,675	2,944,246	2,672,039	2,475,163	2,328,689	2,217,600	2,136,889	2,075,879	2,030,138	1,996,457	1,972,483
160.000.000		14,225,787	7,559,120	5,336,898	4,225,787	3,559,120	3,140,529	2,850,175	2,640,173	2,483,935	2,365,440	2,297,348	2,214,271	2,165,481	2,129,554	2,103,982
170.000.000		15,114,898	8,031,565	5,670,454	4,489,898	3,781,565	3,336,812	3,028,311	2,805,184	2,639,181	2,513,280	2,421,807	2,352,663	2,300,824	2,262,651	2,235,481
180.000.000		16,004,010	8,504,010	6006,010	4,750,010	4,004,010	3,533,095	3,206,447	2,970,195	2,794,427	2,661,120	2,564,266	2,491,055	2,436,166	2,395,749	2,366,980
190.000.000		16,893,122	8,976,455	6,337,566	5,018,122	4,226,455	3,729,378	3,384,583	3,135,206	2,949,673	2,808,960	2,706,726	2,629,447	2,571,509	2,528,846	2,498,479

Nominal	M	6,5420%	65,420%	6,5420%	6,5420%	6,5420%	6,7312%	6,9297%	7,1355%	7,3476%	7,5652%	7,7875%	8,0140%	8,2443%	8,4779%	8,7142%
	T	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
220,000,000		19,532,700	10,366,033	7,310,478	5,782,700	4,866,033	4,289,609	3,889,493	3,599,842	3,384,097	3,220,287	3,098,375	2,997,011	9,921,711	2,863,805	2,819,826
250,000,000		22,196,250	11,779,583	8,307,361	6,571,250	5,529,583	4,874,556	4,419,878	4,090,729	3,845,565	3,659,417	3,516,335	3,405,694	3,320,127	3,254,324	3,204,347
280,000,000		24,859,800	13,193,133	9,304,244	7,359,800	6,193,133	5,459,502	4,950,263	4,581,617	4,307,033	4,098,547	3,938,295	3,814,378	3,718,542	3,644,843	3,588,869
316,000,000		28,056,060	14,889,393	10,500,504	8,306,060	6,989,393	6,161,438	5,586,726	5,170,682	4,860,794	4,625,503	4,444,648	4,304,798	4,196,640	4,113,466	4,050,295
350,000,000		31,074,750	16,491,417	11,630,306	9,199,750	7,741,417	6,842,378	6,187,829	5,727,021	5,383,791	5,123,183	4,922,869	4,767,972	4,648,177	4,556,054	4,486,086
400,000,000		35,514,000	18,847,333	13,291,778	10,514,000	8,847,333	7,799,289	7,071,805	6,545,167	6,152,904	5,885,067	5,626,136	5,449,111	5,312,203	5,206,919	5,126,956
440,000,000		39,062,400	20,732,067	14,620,956	11,565,400	9,732,067	8,579,218	7,778,985	7,199,683	6,768,194	6,440,573	6,188,750	5,994,022	5,843,423	5,757,611	5,639,651
480,000,000		42,616,800	22,616,800	15,950,133	12,616,800	10,616,800	9,359,147	8,486,166	7,854,200	7,383,484	7,026,080	6,751,634	6,538,933	6,374,643	6,248,303	6,152,347
520,000,000		46,168,200	24,501,533	17,279,311	13,668,200	11,501,533	10,139,076	9,193,346	8,508,717	7,998,775	7,611,587	7,313,977	7,083,844	6,950,863	6,768,995	6,665,042
560,000,000		49,719,600	26,386,267	18,608,489	14,719,600	12,386,267	10,919,004	9,900,527	9,163,233	8,614,065	8,197,093	7,876,591	7,628,756	7,437,084	7,289,687	7,177,738
600,000,000		53,271,000	28,271,000	19,937,667	15,771,000	13,271,000	11,698,933	10,607,707	9,817,750	9,229,356	8,782,600	8,439,505	8,173,667	7,968,304	7,810,379	7,690,433
640,000,000		56,822,400	30,155,733	21,266,844	16,822,400	14,155,733	12,478,862	11,314,888	10,472,267	9,844,646	9,368,190	9,001,818	8,718,578	8,499,524	8,331,070	8,203,129
680,000,000		60,373,800	30,404,467	22,596,022	17,873,800	15,040,467	13,258,791	12,022,068	11,126,783	10,459,936	9,953,613	9,564,432	9,263,489	9,030,744	8,851,762	8,715,824
720,000,000		63,925,200	33,925,200	23,925,200	18,925,200	15,925,200	14,038,720	12,729,249	11,781,300	11,075,227	10,539,120	10,127,045	9,808,400	9,561,965	9,372,454	9,228,520
760,000,000		67,476,600	35,809,933	25,254,378	19,976,600	16,809,933	14,818,649	12,436,429	12,435,817	11,690,517	11,124,627	10,689,659	10,353,311	10,093,185	9,893,146	9,741,219
800,000,000		71,028,000	37,694,667	26,583,556	21,028,000	17,694,667	15,598,578	14,143,610	13,090,333	12,305,807	11,710,133	11,252,273	10,898,222	10,624,405	10,413,838	10,253,911
840,000,000		74,579,400	39,579,400	27,912,733	22,079,400	18,579,400	16,378,507	14,850,790	13,744,850	12,921,098	12,295,640	11,814,886	11,443,133	11,155,625	10,934,530	10,766,607
880,000,000		78,130,800	41,469,133	29,241,911	23,130,800	19,464,133	17,158,436	15,557,970	14,399,367	13,536,388	12,881,147	12,377,500	11,988,044	11,686,846	11,455,222	11,279,302
920,000,000		81,682,200	41,348,867	30,571,089	24,182,200	20,348,867	17,938,364	16,265,151	15,053,883	14,105,179	13,466,653	12,940,114	12,532,956	12,218,066	11,975,914	11,791,998
960,000,000		85,233,600	45,233,600	31,900,267	25,233,600	21,233,600	18,718,293	16,972,331	15,708,400	14,766,969	14,052,160	13,502,727	13,077,867	12,749,286	12,496,606	12,304,693
1,000,000,000		88,785,000	47,118,333	33,229,444	26,285,000	22,118,333	19,498,222	17,679,512	16,362,917	15,382,259	14,637,667	14,065,541	13,622,778	13,280,506	13,017,298	12,817,389
1,040,000,000		92,336,400	49,003,067	34,558,622	27,336,400	23,003,067	20,278,151	18,386,692	17,017,433	15,977,540	15,223,173	14,627,955	14,167,689	13,811,727	13,537,990	13,330,084
1,080,000,000		95,887,800	50,887,800	35,887,800	28,387,800	23,887,800	21,058,080	19,093,873	17,671,950	16,612,840	15,808,680	15,190,568	14,712,600	14,342,947	14,058,681	13,842,780
1,120,000,000		99,439,200	52,772,533	37,216,978	37,216,978	24,772,533	21,838,009	19,801,053	18,326,467	17,228,130	16,398,187	15,753,182	15,257,511	14,874,167	14,579,373	14,355,476
1,160,000,000		102,990,600	54,657,267	38,546,156	38,546,156	25,657,267	22,617,938	20,508,234	18,980,983	17,843,421	16,979,693	16,315,795	15,802,422	15,404,387	15,100,065	14,868,171
1,200,000,000		106,542,000	56,542,000	39,875,333	39,875,333	26,542,333	23,397,867	21,215,414	19,635,500	18,458,711	17,565,200	16,878,409	16,347,333	15,936,608	15,620,757	15,380,867
1,240,000,000		110,093,400	58,426,733	41,204,511	40,204,511	27,426,733	24,177,796	21,922,595	20,290,017	19,074,001	18,150,707	17,441,023	16,892,244	16,467,828	16,141,449	15,893,562
1,280,000,000		113,644,800	60,311,467	42,533,689	42,533,689	28,311,467	24,957,724	22,629,775	20,944,533	19,689,292	18,736,213	18,003,636	17,437,156	16,999,048	16,662,141	16,406,258
1,320,000,000		117,196,200	62,196,200	43,862,867	43,862,867	29,196,200	25,737,653	23,336,956	21,599,050	20,304,582	19,321,720	18,566,250	17,982,067	17,530,268	17,182,833	16,918,953
1,360,000,000		120,747,600	64,680,933	45,192,044	45,192,044	30,080,933	25,517,582	24,044,136	22,253,567	20,919,873	19,907,227	19,128,864	18,526,978	18,061,489	17,703,525	17,431,694
1,500,000,000		133,177,500	70,677,500	49,844,167	49,844,167	33,177,500	29,247,333	24,751,317	22,908,083	21,535,163	20,492,733	19,691,477	19,071,889	18,592,709	18,224,217	17,944,344

Dari tabel diatas dapat kita ketahui bahwa dalam pengajuan KPR Platinum iB margin atau keuntungan telah disiapkan oleh pihak bank dimana nasabah hanya diberi pilihan untuk memilih berapa lama ia sanggup untuk membayar pembiayaan tersebut. Selain itu, besarnya margin (keuntungan) atau pendapatan yang diterima oleh pihak bank pada dasarnya merupakan kesepakatan bersama antara pihak pemohon dan pihak bank. Namun pihak bank dalam hal ini tidak boleh menuntut margin yang berlebihan dan pembeli juga tidak diperbolehkan untuk menuntut margin yang sedikit.

Pada dasarnya, transaksi murabahah tersebut hanya untuk menolong orang dan untuk meningkatkan tali persaudaraan, menegakan keadilan dan juga mampu untuk menjaga kemaslahatan umat. Akan tetapi bukan berarti dalam pengajuan KPR pihak nasabah dibebaskan begitu saja, seperti yang disebutkan diatas bahwa pihak nasabah juga harus memiliki jaminan sebesar uang yang dipinjam.

وَأِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهَيْنْ مَّقْبُوضَةً
فَإِنْ أَمِنَ بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ
وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ ۖ وَلَا تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۚ وَمَنْ يَكْتُمْهَا
فَإِنَّهُ إِثْمٌ قَلْبُهُ ۖ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ ﴿٢٨٢﴾

Artinya: jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. (QS. Al- Baqarah: 283).

Ayat diatas menjelaskan bahwa dalam berhutang diperbolehkannya adanya barang jaminan dikarenakan belum adanya saling percaya diantara mereka, meskipun pada dasarnya dalam melakukan pembiayaan adanya bukti tertulis dan saksi-saksi sehingga ada rasa saling percaya diantara nasabah dan pihak bank.

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا كُوْنُوْا قَوَّٰمِيْنَ بِالْقِسْطِ شٰهَدَآءَ لِلّٰهِ وَلَوْ عَلٰى
اَنْفُسِكُمْ اَوْ اِلْوَالِدِيْنَ وَالْاَقْرَبِيْنَ اِنْ يَكُنْ غَنِيًّا اَوْ فَقِيْرًا فَاَللّٰهُ اَوْلٰى
بِهَمَّا فَلَا تَتَّبِعُوْا اَهْوٰى اَنْ تَعْدِلُوْا وَاِنْ تَلُوْا اَوْ تُعْرَضُوْا فَاِنَّ اللّٰهَ
كَانَ بِمَا تَعْمَلُوْنَ خَبِيْرًا ﴿١٢٥﴾

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapa dan kaum kerabatmu. jika ia Kaya ataupun miskin, Maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, Maka Sesungguhnya Allah adalah Maha mengetahui segala apa yang kamu kerjakan. (QS. An Nisaa':134)

Besarnya jaminan yang dijadikan persyaratan oleh pihak yaitu barang- barang yang bernilai sama bahkan lebih dari pinjamannya. Dalam pengajuan pembiayaan KPR Platinum iB yang dijadikan jaminannya adalah rumah yang dibiayai oleh pihak bank. Sebelum pihak nasabah melunasi pinjamannya maka surat- surat dan akte kepemilikan rumah dipegang oleh pihak bank.

Hasil wawancara dengan Bapak Harfi (2 Agustus 2014), selaku pihak *Financing Service* mengatakan bahwa:

“dalam hal pengajuan KPR Platinum iB akad akan terlaksana jika rumah sudah jadi 100% dan sudah siap untuk ditempati oleh nasabah”.

Contoh: Fulan mengajukan pembiayaan rumah dibank BTN Syariah Malang dengan produk KPR Platinum iB dengan akad murabahah guna membeli rumah baru. Sesuai dengan perjanjian antara fulan dan pihak bank, keduanya sepakat dengan menggunakan akad murabahah guna membeli rumah baru seharga Rp. 100.000.000, setelah memenuhi persyaratan dan prosedur yang telah ditetapkan diatas, akhirnya pihak bank menyetujui pembiayaan rumah baru tersebut. Sesuai dengan prosedur yang berlaku di bank BTN Syariah Cabang Malang, pihak bank hanya mau memberikan pembiayaan rumah baru tersebut sebesar 80% dan yang 20% ditanggung oleh fulan. Dalam pengajuan pembiayaan tersebut fulan mengambil jatuh

tempo selama 10 tahun dengan margin (keuntungan) sebesar 7,7408%.

Perhitungan angsuran dan keuntungan pihak bank:

Pembiayaan Rp. 80.000.000

Jangka Waktu 10 tahun

Margin (keuntungan) 7,7408%

Jawab:

Pembiayaan selama sepuluh (10) tahun = 80.000.000

Keuntungan bank 10 Tahun = $80.000.000 \times 10 \times 7,7408$

Keuntungan bank 10 Tahun = 61.926.400

Total Pembiayaan 10 Tahun = $80.000.000 + 61.926.400$

Total Pembiayaan 10 Tahun = 141.926.400

Total Angsuran Perbulan selama 10 Tahun =

$141.926.400 \div 120 = 1.182.720$

Jadi fulan harus membayar angsuran sebesar Rp. 1.182.720 perbulan selama sepuluh (10) tahun dan margin yang diperoleh pihak bank sebesar Rp. 61.926.400.

3. Pelunasan Pembiayaan

Pelunasan pembiayaan tersebut harus sesuai dengan akad yang telah disepaakati diawal perjanjian dimana pembayaran pokok dan keuntungan perbankan dibayarkan setiap bulan dan nasabah mulai menganangsur jika:

- a. Rumah telah jadi 100% dan siap ditinggali nasabah dan pembayaran angsuran akan dimulai sebulan sejak akad tersebut terealisasi.
- b. Pembayaran angsuran tersebut dimasukan kedalam rekening tabungan
- c. Pada saat rumah diserahkan kepada nasabah maka nasabah mulai membayar rutin angsuran pembiayaan tersebut

Selain itu juga pada saat pelunasan pihak pemohon dapat saja melunasi seluruh pinjaman sebelum jatuh tempo atau sebelum berakhirnya masa pelunasan yang sesuai dengan perjanjian antara pihak bank dan pihak pemohon. Jika pelunasan terjadi diawal, pihak pemohon tetap saja harus membayar keuntungan sebesar perjanjian tanpa mendapatkan potongan sedikitpun oleh pihak bank. Seperti halnya contoh diatas jika pihak nasabah meminjam uang sebesar Rp. 80.000.000 dengan angsuran selama sepuluh (10) Tahun dengan keuntungan bank sebesar Rp. 61.926.400. jika dalam hal ini pihak pemohon mampu melunasi pinjaman hanya dalam waktu dua (2) tahun maka pihak pemohon tetap harus membayar keuntungan bank sebesar Rp. 61.926.400 tanpa mendapatkan sedikitpun potongan begitupun sebaliknya jika pihak Nasabah telat membayar dikarenakan belum memiliki uang untuk angsuran dengan jangka

waktu tertentu sesuai dengan akat maka pihak nasabah tidak dikenakan denda sama sekali.

4.2.6 Analisis Pembiayaan KPR Platinum iB

Setelah terjadinya kesepakatan antara pihak pemohon dan nasabah seperti halnya yang dicontohkan diatas maka pihak bank melakukan analisis terhadap pemohon, apakah pihak bank memberikan atau sebaliknya.

Hasil wawancara dengan Bapak Harfi (2, Agustus 2014) selaku Pihak *Financing Service* mengatakan bahwa: “Setelah seorang nasabah memenuhi persyaratan diatas maka jarak untuk menunggu kepastian diberikan atau tidaknya permohonan dalam hal pembiayaan maka akan memakan waktu maksimal selama lima (5) hari. Meskipun sudah disetujui untuk dicairkan maka pihak perbankan akan mencairkan dana tersebut jika legalitasnya sudah terpenuhi, seperti halnya suarat- surat, pajak jual beli dan bangunan rumah”.

Dalam hal pemberian pembiayaan KPR Platinum iB maka pihak bank melakukan analisis pembiayaan dengan melakukan pendekatan kepada pemohon guna untuk menghindari masalah yang akan terjadi dikemudian hari seperti halnya kredit macet. Selain itu juga analisis pembiayaan berfungsi untuk menilai kelayakan seorang mendapatkan pembiayaan, menekan risiko, memperoleh dasar dalam hal pengambilan keputusan dan menentukan jumlah pembiayaan yang akan diperoleh seorang nasabah. Ada beberapa hal yang digunakan untuk melakukan analisis pembiayaan dengan cara melakukan pendekatan oleh pihak bank kepada nasabah, diantaranya:

- a. Pendekatan jaminan, yaitu bank harus memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam. Karena hal ini untuk menekan risiko pemohon untuk bermasalah. Jaminan ini sendiri bisa berupa surat-surat akte bangunan rumah yang dibeli nasabah, karena apabila pemohon mengalami kegagalan untuk membayar dan melunasai pembiayaan tersebut bisa dicover dengan jaminan tersebut. Sebagai mana yang dianjurkan oleh Al-Qur'an dalam surat Al-Baqarah: 283

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَىٰ
بَعْضُكُم بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ ۚ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ ۚ وَاللَّهُ بِمَا
تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, Maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, Maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. dan Barangsiapa yang menyembunyikannya, Maka Sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan. (QS. Al-Baqarah: 283).

- b. Pendekatan karakter, yaitu bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah. Karena dengan

melakukan pendekatan karakter pihak perbankan dapat mengetahui watak atau keperibadian calon nasabah atau pemohon bahwa pemohon atau nasabah tersebut tidak memiliki sifat yang dapat merugikan pihak perbankan diantaranya: bohong, mengingkari janji yang telah disepakati.

Untuk mengetahui gambaran tersebut maka pihak perbankan dapat mengetahui dari: Daftar riwayat hidup, melakukan pengecekan melalui IDBI (Infomasi Debitur Bank Indonesia) guna mengetahui track record pembiayaan nasabah di bank maupun lembaga keuangan yang lain dan keterbukaan seorang nasabah.

c. Pendekatan kemampuan pelunasan, yaitu bank menganalisis kemampuan pemohon untuk melunasi jumlah pembiayaan yang diambil meliputi:

1. Kemampuan dapat dilihat dari slip gaji (fix Income) dan laporan Keuangan (wiraswasta) dan dilihat dari Asset dan keuntungan usahanya

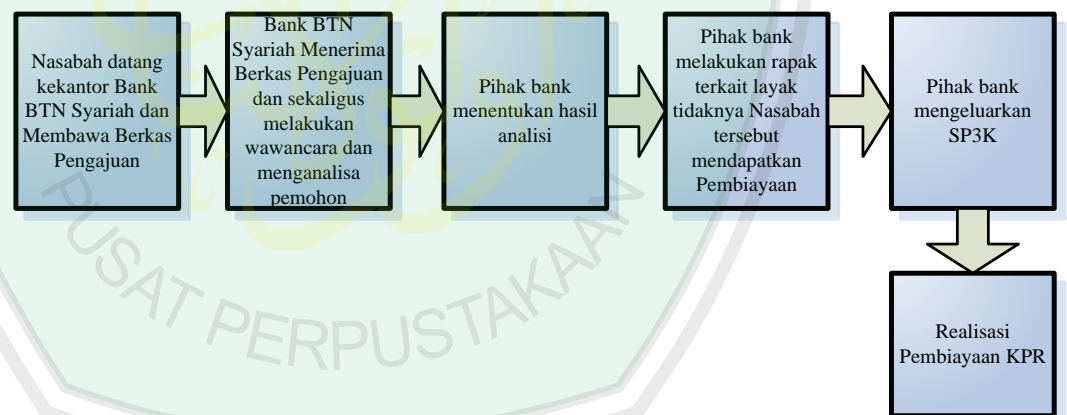
2. Kesesuaian penggunaan dana

3. Kewajaran sumber pembayaran kewajiban

d. Pendekatan dengan studi kelayakan yaitu bank memperlihatkan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam seperti: Tanah dan bangunan, tempat usaha, mesin, kendaraan bermotor.

- e. Pendekatan fungsi- fungsi bank yaitu bank memperlihatkan fungsinya sebagai lembaga *intermediary* keuangan.

Tujuan dari analisis ini sendiri memiliki dua tujuan yaitu tujuan khusus dan tujuan umum. Tujuan umum adalah pemenuhan jasa pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan perdagangan, produksi, jasa-jasa bahkan konsumsi yang semuanya ditunjukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat. Sedangkan tujuan khusus adalah untuk menilai kelayakan usaha calon peminjam, untuk menekan risiko akibat tidak terbayarnya dan untuk menghitung kebutuhan biaya yang layak.



Gambar 4.3 Model Proses Pengajuan Pembiayaan KPR Platinum iB

Dalam pengajuan pembiayaan KPR Platinum iB tersebut terdapat beberapa Pihak yang terlibat dalam pembiayaan tersebut, diantaranya:

- a. Nasabah atau Pemohon yang mengajukan pembiayaan KPR Platinum iB dan keseriusannya dalam mengajukan pembiayaan KPR
- b. Financing Administration / Account Officer
Melayani pembiayaan dan melakukan analisis apakah pihak nasabah atau pemohon tersebut layak menerima pembiayaan atau tidak
- c. Kepala cabang
Kepala cabang memberikan persetujuan untuk pembiayaan dan menandatangani berkas pembiayaan
- d. Developer
Pihak penjual rumah yang sudah bekerja sama dengan pihak bank dan menyediakan rumah- rumah yang akan dibeli oleh pihak bank
- e. Notaris
Sebagai saksi sekaligus yang mengurus surat- surat dan data- data penting seperti akte atau sertifikat rumah
- f. Appraisal
Menganalisis harga dan kelayakan suatu rumah sehingga rumah tersebut memiliki kualitas layak atau tidaknya rumah tersebut dibeli.

4.3 Analisis Hasil Penelitian

4.3.1 Analisa Praktik Pembiayaan KPR Platinum iB Berdasarkan Fatwa Dewan Syariah Nasional

1. Praktik dalam Model Pembiayaan KPR Platinum iB

Tahapan prosesnya pengajuaanya secara umum sebagai berikut:

- a. Nasabah pengajuan permohonan, telah melengkapi dokumen identitas, dokumen penghasilan, dan dokumen legalitas rumah yang mau dibeli, termasuk surat pemesanan rumah.
- b. Petugas bank melakukan wawancara kepada nasabah untuk mengetahui informasi lebih detail tentang pemohon, penghasilan dan pengeluaran keuangan pemohon ,dan motivasi pembelian rumah.
- c. Petugas bank melakukan pengecekan IDBI (Informasi Debitur Bank Indonesia) untuk mengetahui track record pembiayaan nasabah di bank maupun lembaga keuangan lainnya.
- d. Petugas bank melakukan verivikasi terhadap kebenaran pekerjaan dan penghasilan pemohon.
- e. Petugas bank melakukan penilaian agunan melalui penilai indenpendent dan internal bank.
- f. Setiap hasil penilaian disatukan dan dilakukan analisa untuk mengetahui kelayakan pemohon mendapatkan fasilitas pembiayaan.
- g. Analis bank menyampaikan hasil rekomendasi kepada komite

pemutus pembiayaan.

- h. Hasil keputusan nasabah disampaikan dalam bentuk SP3 (Surat Penegasan Pemberian Pembiayaan) kepada pihak pemohon maupun pengembang.
- i. Pemohon memenuhi persyaratan pra akad yang telah tercantun di SP3.
- j. Pihak Bank berkoordinasi dengan pihak nasabah , Pemohon pengembang, dan notaris untuk melakukan akad pembiayaan dan akad jual beli.

2. Fatwa Dewan Syariah Nasional

Murabahah Dalam Fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/ DSNMUI/ IV/2000 Dalam fatwa Dewan Syariah Nasional Nomor 04/ DSNMUI/ IV/2000 tanggal 1 April 2000, dipaparkan tentang ketentuan umum *murabahah* sebagai berikut:

- a. Ketentuan umum *murabahah* dalam bank syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Bank dan nasabah harus melakukan akad *murabahah* yang bebas riba.
- 2) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syariah Islam.

- 3) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- 4) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- 5) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara berhutang.
- 6) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli ditambah keuntungan. Dalam hal ini, bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- 7) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- 8) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- 9) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad

jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

b. Ketentuan *murabahah* kepada nasabah

- 1) Nasabah mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau *asset* kepada bank.
- 2) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.
- 3) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima atau membelinya sesuai dengan perjanjian yang telah disepakati, karena secara hukum, perjanjian tersebut mengikat kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- 4) Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- 5) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- 6) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat

meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.

7) Jika uang muka memakai kontrak *urbun* sebagai alternatif dari uang muka, maka:

1. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
2. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib untuk melunasi kekurangannya.

c. Jaminan dalam *murabahah*

- 1) Jaminan dalam *murabahah* dibolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- 2) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

d. Hutang dalam *murabahah*

- 1) Secara prinsip, penyelesaian hutang nasabah dalam transaksi *murabahah* tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika

nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan hutangnya kepada bank.

2) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruhnya.

3) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah tetap harus menyelesaikan hutangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran-pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

e. Penundaan pembayaran dalam *murabahah*

1) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda penyelesaian hutangnya.

2) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja, atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaiannya dilakukan melalui Badan Arbitrase Syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.

f. Bangkrut dalam *murabahah*

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan hutangnya, bank harus menunda tagihan hutang sampai ia sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan.

Dari paparan diatas dapat kita ketahui bahwa dalam proses pembiayaan KPR Platinum iB telah berjalan dengan baik dimana pada prosesnya telah sesuai dengan fatwa dewan nasional syariah, akan tetapi masih ada hal- hal yang perlu diperbaiki diantaranya dokumen yang berantakan sehingga sangat menyulitkan pihak *Account Officer* mencari informasi data yang berkaitan dengan nasabah.

4.3.2 Hasil Evaluasi Analisis Model Pembiayaan KPR Platinum iB

Dari paparan diatas peneliti mencoba menganalisis dengan menggunakan *COSO (the Commite Of Sponsoring Organization)*. Menurut Diana Anastasia, Setiawati Lilis (2010: 83) dalam bukunya yang berjudul sistem informasi akuntansi mengatakan bahwa Coso adalah pengendalian internal sebagai proses yang diimplementasikan oleh dewan direksi, manajemen, serta seluruh staf dan karyawan dibawah arahan mereka dengan tujuan untuk memberikan jaminan yang memadai atas tercapainya tujuan pengendalian.

Tabel 4.2 Hasil Evaluasi Analisis COSO

NO	Komponen Pengendalian Coso	Temuan	Dampak
1	Lingkungan Pengendalian	1. Masih adanya jabatan yang kosong 2. Terjadinya Diskriminasi karyawan	1. terjadinya rangkap kerjaan yang dilakukan oleh karyawan Bank Tabungan Negara Kantor Syariah Cabang Malang 2. terjadi kecemburuan antara karyawan sehingga mengakibatkan tidak harmonisnya hubungan antara karyawan sehingga mengganggu kinerja oprasional
2	Aktivitas Pengendalian	1. Data- Data Pembiayaan KPR Platinum iB yang pengaturannya semerawut 2. Karyawan dituntut untuk serba bisa	1. Dalam mencari informasi yang terkait dengan data nasabah mengalami kesulitan, dan tidak nyamannya Account Officer dalam mencari data nasabah tersebut 2. Sangat membantu oprasiona bank tersebut karena tidak tergantung terhadap karyawan yang ditugaskan secara khusus, sehingga sangat membantu para nasabah.
3	Penaksiran Risiko	Sering rusaknya peralatan seperti fax dan erornya komputer	Terganggunya kelancaran oprasional bank dalam memberikan pelayanan kepada nasabah
4	Informasi dan komunikasi	Adanya ketidak sesuaiin dalam hal memberikan informasi prodak antar karyawan	Terjadi kebingungan diantara nasabah yang ingin melakukan permohonan pembiayaan

5	Pengawasan	Pimpinan Cabang mengawasi karyawan	Oprasional dapat berjalan dengan lancar, sehingga memuaskan nasabah dan pemohon
---	------------	------------------------------------	---

1) Lingkungan Pengendalian Internal

1. Dalam struktur organisasi masih terdapat beberapa jabatan yang masih kosong seperti halnya financing marketing sehingga hal ini bisa menghambat kinerja oprasional bank. Selain itu juga dengan lowonganya beberapa jabatan bisa mengakibatkan merangkapnya fungsi jabatan sehingga dikhawatirkan dapat terjadi kecurangan dan kurang efektif dalam menyelesaikan pekerjaannya. Oleh karena itu perlu adanya penambahan jabatan- jabatan yang kosong agar tidak terjadi rangkap fungsi jabatan.

2. Diskriminasi Karyawan

Dalam hal ini dikhawatirkan terjadinya kecemburuan sosial diantara para karyawan sehingga dapat mengakibatkan kurang efektifnya para karyawan dalam melaksanakan kegiatan mereka selain itu juga dapat mengganggu oprasional perusahaan seperti halnya pada saat karyawan mengajukan pembiayaan dan tidak sesuai dengan kemampuannya sehingga ia seharusnya tidak mendapatkan pembiayaan namun dalam kenyataannya

pihak analis meloloskan pembiayaan tersebut dan memberikan pembiayaan.

2) Aktivitas pengendalian

Dengan adanya aktivitas pengendalian tersebut diharapkan membantu proses kerja karyawan sehingga dapat meningkatkan mutu kualitas karyawan. Namun dalam kenyataannya masih ada beberapa hal terjadi, sehingga dapat mengganggu efektifitas dalam bekerja seperti halnya:

1. Dalam pengaturan dokumen

Kejadian dilapangan adalah masih terjadi kesemerawutan dalam hal pengarsipan dokumen sehingga hal ini dikhawatirkan dapat mempersulit *Account Officer* dalam hal pencarian informasi tentang nasabah sewaktu- waktu. Oleh karena itu diharapkan adanya sistematis atau prosedur yang harus digunakan oleh pihak Bank BTN Syariah sehingga dapat membantu kinerja mereka pada saat ingin memperoleh informasi data nasabah kembali

2. Karyawan dituntut untuk serba bisa

Bank BTN Syariah Cabang Malang dalam hal ini sangat baik karena dengan menuntuk seorang karyawan untuk serba bisa sangat membantu kinerja

operasional Bank tersebut sehingga mampu memberikan pelayanan prima kepada nasabah.

3) Penilaian Risiko

Dengan adanya penilaian resiko diharapkan mampu membantu operasional Bank BTN Kantor Cabang Syariah Malang. Sehingga dibutuhkan kesiap siagaan Bank BTN Cabang Syariah Malang dalam menghadapi segala resiko, seperti halnya risiko kerusakan peralatan Fax dan erornya komputer.

4) Informasi dan komunikasi

Sering terjadinya ketidak sesuai informasi tentang produk- prodruk di Bank BTN Syariah Cabang Malang. Hal ini dikhawatirkan terjadi kesimpang siuran informasi yang diterima nasabah pada saat seorang nasabah ingin mengajukan permohonan pembiayaan. Dengan adanya kejadian seperti ini diharapkan Bank BTN Syariah Cabang Malang mampu meningkatkan kualitas kinerja karyawan sehingga tidak terjadi kerancuan informasi yang didapat oleh para nasabah dan pemohon pembiayaan

5) Pengawas

Pengawasan ini dilakukan oleh kepala cabang dalam hal oprasinonal kinerja karyawan khususnya kepada bagian penagihan dimaksudkan untuk tetap menjaga kelancaran operasional bank BTN Syariah Malang tersebut.

Seperti yang disebutkan dalam bab tiga (III) metode yang digunakan oleh penulis untuk penelitian adalah analisis dekskriptif kualitatif, yaitu dengan wawancara dari sumber- sumber yang berhubungan dengan peneliti, observasi, melalui pengamatan dan dokumentasi sehingga peneliti dapat mengetahui gambaran dengan jelas model pembiayaan KPR Platinum iB di Kantor Cabang Syariah Malang.

Oleh karena setelah peneliti melakukan pengamatan, observasi dan wawancara maka peneliti dapat mengatakan bahwa Model Pembiayaan KPR Platinum iB telah berlaku adil bagi para nasabah sehingga tidak ada unsur paksaan sedikitpun yang dilakukan oleh pihak bank dalam menentukan keuntungan (Margin) dan dalam perosesnya Model Pembiayaan KPR Platinum iB telah sesuai dengan Fatwa Dewan Syariah Nasional, Hadits, Ijma dan Qiyas. Sehingga tidak ada alasan bagi pemohon dan nasabah untuk ragu dalam pembiayaan karena telah sesuai dengan syariah.

Dengan demikian bank BTN Syariah Cabang Malang selaku pihak yang memberi pembiayaan KPR Platinum iB dan nasabah sebagai pihak pemohon, telah melakukan pembiacaaran sebagaimana yang ditetapkan dan dianjurkan oleh syariat, yaitu memenuhi semua syarat- syarat dan rukun murabahah dalam pembiayaan serta melakukannya dengan semata- mata karena mencari keridhoan Allah dan tolong- menolong, sehingga pembiayaan tersebut telah sesuai dengan akad murabahah.